



Thèmes de Formations 2014 – 2015

Business is easy with us

+ 400 MODULES DE FORMATION

SOMMAIRE

1. 13 années au service de nos partenaires et clients
2. Approche pédagogique et méthodologie
3. Système d'évaluation
4. Nos partenariats à l'international
5. Nos partenariats nationaux
6. Quelques unes de nos références
7. Plus de 400 modules de formation :

I - Affaires à l'international

Commerce international
Finance internationale
II - Affaires juridiques
Droit social
Droits des affaires

III - Banque et assurance

Assurance
Banque

IV - Communication et expression

Communication
Expression

V - Finance et gestion

Audit
Contrôle de gestion
Finance
Finance de marché
Finance d'entreprise
Fiscalité

VI - Informatique et SI

Informatique
Microsoft Office
SI

VII - Logistique et Supply chain

Achat
Gestion de Stock
Logistique

VIII - Maintenance et production

Maintenance
Production
Technique

IX - Management, Efficacité personnelle

Développement personnel
Pratiques du manager

X - Marketing et Actions commerciales

Efficacité commerciale
Etudes et Veille
Management commercial
Marketing opérationnel
Marketing stratégique
Négociation et gestion de la relation client
Techniques de vente et de prospection

XI - Qualité, Environnement et Sécurité

Environnement
Qualité
Sécurité et hygiène

XII - Ressources Humaines

Gestion des compétences
Paie
Recrutement

XIII - Secrétariat et accueil

Métier d'assistante
Outils indispensables de l'assistante

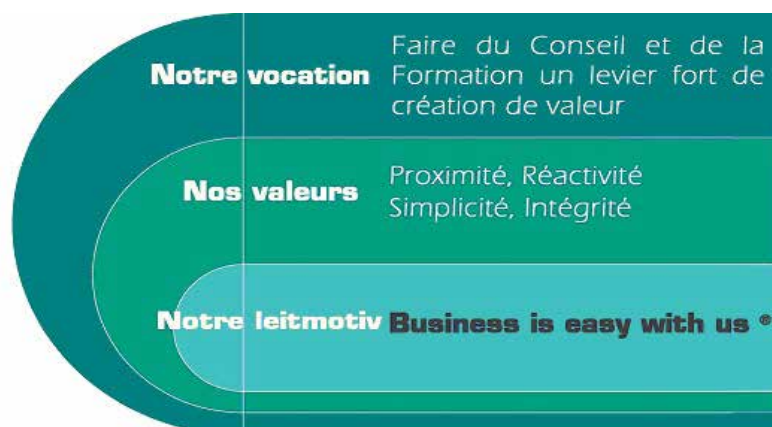
**13 ANNEES
AU SERVICE
DE NOS
PARTENAIRES
ET CLIENTS**

13 ANNEES AU SERVICE DE NOS PARTENAIRES ET CLIENTS

LICORNE Group est un acteur majeur du Conseil, des Etudes et de la Formation au Maroc. Le cabinet a été fondé en 2000, sa principale vocation consiste à apporter aux entreprises partenaires et clientes toutes les expertises et le savoir-faire de nos équipes.

Toutes nos interventions procurent dès le départ une valeur ajoutée différenciatrice, inscrivant les projets de nos partenaires dans une démarche unique de progrès. Notre équipe se constitue de plus de 200 consultants et formateurs tous issus du monde de l'entreprise. Tous sont aussi munis d'une expérience riche et variée au Maroc et à l'international.

Notre vocation et nos valeurs, convergent avec celles de nos clients



La principale vocation de Licorne Group est d'accompagner le développement et l'évolution des compétences des organisations et des structures de ses clients. Les métiers de LICORNE Group offrent aux partenaires et clients une opportunité de répondre à trois axes prioritaires de progrès :

- Le Conseil;
- Les Etudes ;
- La Formation des Cadres et du personnel.

Les métiers de LICORNE Group se résument comme suit :

LICORNE Group dispose de 3 centres de formation :

Centres de Casablanca

- Villa Licorne – 7, Rue des papillons, quartier Oasis - 5 salles
- Centre Mustapha Al Maani – Centre Ville – 10 salles

Centres de Rabat

- Villa Licorne – 6, Bd Al Araar, Hay Ryad – 6 salles

Toutes nos salles sont équipées en :

- Vidéos projecteurs
- Micro-ordinateurs
- Tableaux, Paper Board
- Caméra
- Lecteurs de DVD
- ...

DES PARTENARIATS DE TAILLE A L'INTERNATIONAL

Leader mondial de la formation en langues et des solutions dynamiques et personnalisées, Berlitz offre une gamme complète de formation permettant le développement des compétences en milieu professionnel auprès des entreprises mais aussi auprès des particuliers. Toutes les offres de Berlitz sont disponibles sur plusieurs plates-formes de diffusion.

Ce sont plus de 135 ans d'expériences qu'elle offre aux 550 franchises à l'échelle mondiale. Berlitz est présente dans 70 pays dont le Maroc.

Berlitz adopte depuis toujours une approche basée sur l'innovation et l'amélioration continue de ses outils et accompagne les individus et les entreprises privées et publiques à développer leur positionnement et leadership grâce à ses dispositifs et méthodes d'apprentissages dynamiques et interactifs basés essentiellement sur la communication.

Principes Fondamentaux :

- Seule la langue cible est parlée en cours,
- Priorité à l'expression orale,
- Rythme d'apprentissage adapté,
- Enseignement de la grammaire de manière inductive,
- Correction des fautes de façon positive,
- L'apprentissage se fait à travers des activités et des exercices variés.

Avantages des apprenants :

- Apprendre à penser dans la langue cible,
- Obtenir des résultats efficaces, rapides et durables,
- Un contenu de la formation est proche de la réalité,
- Une participation active et une motivation accrue,
- Une formation adaptée à tous les types d'apprenants,



E-doceo est un des leaders Français de la formation interactive et des solutions de e-learning. Sa valeur ajoutée réside dans l'accompagnement des entreprises publiques et privées, Grandes et moyennes dans projets de formation à distance, et ce en amont et tout le long du projet. Licorne Group est le représentant exclusif de e-doceo au Maroc.

Créé en 2002, l'entreprise compte plus de 130 collaborateurs à travers le monde et est présente dans plus de 11 pays dont le Maroc. Depuis sa création, e-doceo offre des logiciels blended learning performants et innovants permettant la valorisation du capital pédagogique de ses entreprises partenaires et clientes. Ce sont plus de 1000 clients à travers le monde qui nous font confiance grâce essentiellement à notre politique de proximité avec nos partenaires et aussi avec l'évolution du secteur du e-learning, mais aussi grâce à nos logiciels et nos services dont les logiciels et les services :

LOGICIEL LCMS

Gérer des contenus de formation, Créer des kits présentiels, Créer des contenus rapid learning, Créer du e-learning scénarisé : outil auteur.

SERVICES

Assistance et maintenance, Cloud et sécurité, Club utilisateurs, Implantation de la solution, Ingénierie e-learning, Formation aux outils, Portail de création de médias, Mobile learning ;

PLATEFORME LMS

Diffuser des parcours de formation, Proposer de la formation en ligne, Animer des classes virtuelles, Gérer des projets de formation.

Les actions e-doceo ont été régulièrement saluées par les professionnels internationaux de la formation continue et de l'entrepreneuriat dans divers domaines comme : la performance et la créativité, les R&D, la croissance internationale et la communication Corporate.



DES PARTENARIATS NATIONAUX STRATEGIQUES, AU SERVICE DE L'ECONOMIE MAROCAINE

Afin d'assister les PME et les entreprises championnes nationales, LICORNE Group a développé une expertise particulière dans l'accompagnement en conseil de ces entreprises. De ce fait, le Cabinet référencé auprès des principaux programmes étatiques d'appuis dédiés aux PME à savoir :

MOUSSANADA : Programme d'accompagnement à la mise à niveau des PME lancé par l'ANPME (Agence Nationale pour la Promotion des Moyennes et Petites Entreprises)

IMTIAZ : Prime d'investissement matériel et /ou immatériel de soutien des PME à fort potentiel et disposant de projets de développement, lancé par l'ANPME.

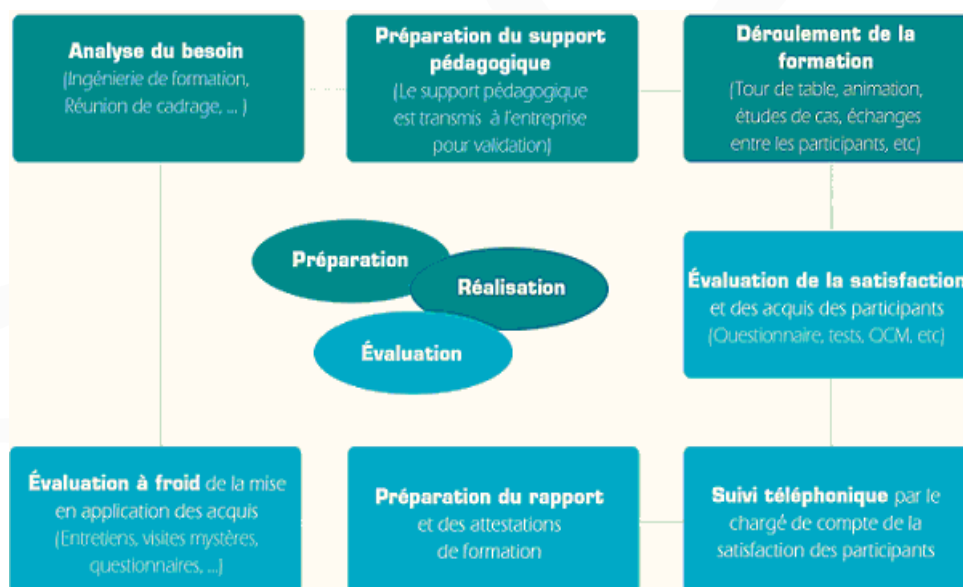
RAWAJ : Programme d'accompagnement à la mise à niveau des enseignes nationales lancé par le MCINT, (Ministère de Commerce, de l'Industrie et des Nouvelles Technologies)

BERD : Programme d'accompagnement à la mise à niveau des enseignes nationales lancé par le MCINT, (Ministère de Commerce, de l'Industrie et des Nouvelles Technologies)

APPROCHE PEDAGOGIQUE ET METHODOLOGIQUE

Pour toutes nos sessions de formation, l'animation se fait selon une méthode dynamique, participative et interactive. Nos consultants/formateurs veillent à ce que les participants soient de véritables acteurs de leur cycle de formation en les faisant prendre part réellement à leur propre apprentissage.

Le schéma ci-après reprend le cycle de notre démarche pédagogique et notre méthodologie de travail :



NOTRE SYSTEME D'EVALUATION DES FORMATIONS

Toutes nos sessions sont évaluées le long du cycle d'apprentissage, ce selon un système d'évaluation rodé.

1- Evaluation préliminaire

L'évaluation des acquis est réalisée à travers un diagnostic au début de la séance de formation. L'objectif est de détecter : Les niveaux d'entrée des apprenants; Les attentes et les objectifs de chaque participant; et aussi de cadrer l'audience et son attente aux objectifs stratégiques et opérationnels du plan de formation global.

2- Evaluation formative

Au fur et à mesure que le stage avance, les participants seront évalués par des quizz, des exercices, ... jeux de rôle et autres pour mesurer les acquis et pour surtout détecter les écarts et les ajuster sur place.

3- Evaluation à chaud

A la fin du stage les participants auront à évaluer à chaud le cycle qu'ils viennent de suivre, grâce aux fiches d'évaluation qui lui permettra d'évaluer : Le module dans sa globalité; L'adaptabilité par rapport à ses besoins et attentes; La pédagogie du formateur, ...; Le contenu et les programmes; L'animation; La durée; Les moyens techniques, logistiques, ...

4- Evaluation du stage par le formateur

La session est évaluée par le formateur grâce à la fiche d'évaluation du formateur dont les principaux critères sont : l'assiduité, le respect des horaires, ...; l'implication et l'intérêt porté par les participants au thème; les objectifs et attentes, les décalages s'il y a lieu entre les objectifs opérationnels et stratégiques; le degré d'évolution des acquis des participants; Les recommandations, et les axes d'améliorations ...

5- Evaluation à froid ou différée

Selon les clients et selon leur demande, nous procéderons à une évaluation à froid après une période de pratique des acquis dans les lieux de travail. Cette évaluation pourra se faire : à distance par l'intermédiaire d'un quizz confectionné selon la synthèse des sessions de formations, in situ chez le client.

UNE CONFIANCE TMOIGNEE A LICORNE GROUP PAR DES REFERENCES SIGNIFICATIVES

Grands groupes internationaux

ACCOR, AIRCELLE, AKZO NOBEL, ALCATEL, ALTADIS, BASF, BAYER, BNP PARIBAS, CADBURY, CEGELEC, CETELEM, COCA COLA, DHL, DLM, FIAT, FEDEX, ISTIKBAL, JTI, JOHNSON DIVERSEY, LAFARGE, LEONI, MANPOWER, MATIS AEROSPACE, MAROC AVIATION, MC DONALD'S, MICROSOFT, MONDI, NOVEC, NOVO NORDISK, PROMOPHARM, RENAULT, SANOFI AVENTIS, SEWS CABIND, SCHNEIDER ELECTRIC, SHELL, SHERATON, SPIE, UNILEVER, ZURICH, VEOLIA, SOCIETE GENERALE, ...

Organismes publics & grandes entreprises nationales

AKWA GROUP, ANP, ATLANTA, AUTOROUTES DU MAROC, BANQUE POPULAIRE, BMCE BANK, BMCI, BYMARO, CDG, CDVM, CENTRALE LAITIÈRE, CGEM, CEMENTS DU MAROC, CNSS, COLORADO, COOPER PHARMA, COMANAV, DELTA HOLDING, HOLMARCOM, LES EAUX MINÉRALES D'OULMES, LYDEC, MAGHREB STEEL, MARSA MAROC, MEDITEL, MEDZ, MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE MARITIME, MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE DU COMMERCE ET DES NOUVELLES TECHNOLOGIES, MINISTÈRE DE L'INTÉRIEUR, OCP, ONA, ONCF, ONDA, ONEEP, ONHYM, ONP, LA POSTE, RICHBOND, RMA WATANYA, S2M, SAMIR, SIALIM, SOCIÉTÉ DES BRASSERIES DU MAROC, SOGEA, SOTHEMA, SMT, WAFA ASSURANCES, ...

PME/PMI marocaines & étrangères

AQUADEMAR, AIGUEBELLE, AL AMANA, ALEXANDRA BECKET DESIGNS, AMGALA, ATLAS BOTTLING COMPANY, CARRE IMMOBILIER, COPAG, DARI, DECORA, DELASSUS, LES CAFES DUBOIS, DYECHEM, GROUPE YASSAMINE, EURELEC, FRANCE NEON, GPC, GROUPE MAROC SOIR, INGELEC, INSTITUT SUPÉRIEUR D'ÉTUDES MARITIMES, MAGHREB INDUSTRIES, MIKAFRIC, MOBYLETTE, NAREP, NECTAROME, MULTI CERAME, OLIVERI, ORIMONO, RODA MAROC, SEPARATOR, SOMAFACO, SNV, SUPER CERAME, TAVEX, TOP CLASS, VENIZIA ICE, YADECO, YATOUT, UMAREQ, ...

CATALOGUE DE FORMATION 2014 / 2015

Notre catalogue de formation comprend 13 domaines de formation et plus de 400 thèmes de formation. Il a été construit à la base de notre expérience. Toutefois, Licorne Group s'adapte aussi aux besoins particuliers de ses clients et dispense des sessions taillées pour eux. Ci-dessous les différents thèmes contenus dans leur domaine.

AFFAIRES A L'INTERNATIONAL



COMMERCE INTERNATIONAL

- Les réglementations douanières et techniques de dédouanement
- Les échanges des marchandises dans le cadre des conventions internationales
- Les régimes d'exonération des droits et taxes douanières
- Les régimes économiques en douane
- Les règles d'origine et de taxation en douane
- Les techniques douanières à l'exportation des marchandises
- Les techniques douanières à l'importation des marchandises
- Maîtriser les incoterms
- Réussir ses négociations à l'international

Nouveau
Nouveau
Nouveau

FINANCE INTERNATIONALE

- La gestion des régimes suspensifs en douane
- La lettre de crédit
- La Réglementation de change et les techniques de paiement au Maroc
- Le paiement à l'international, import export : le crédit documentaire
- Le risque de change et sa gestion
- Les techniques de financement international
- Sécuriser un contrat de commerce international

Nouveau

Nouveau

AFFAIRES JURIDIQUES

An abstract graphic in a lighter shade of blue, depicting a hand holding a pen, positioned diagonally across the lower half of the page. The hand is at the bottom left, and the pen extends towards the top right, creating a sense of movement and action.

DROIT SOCIAL

- Gérer vos relations avec les syndicats ?
- La gestion et dénouement des conflits sociaux
- La législation du travail
- L'aspect juridique et pratique de la sécurité
- Les instances représentatives du personnel

DROITS DES AFFAIRES

- Le conseil juridique immobilier
- le droit des sociétés et droit commercial
- Le droit Bancaire
- Le droit des Affaires & Réglementation des achats
- Le droit et spécificité des contrats à l'international
- Le montage Juridique des investissements
- Les aspects juridiques du recouvrement
- Les Fondamentaux juridiques : Secrétaire juridique

Nouveau
Nouveau

Nouveau
Nouveau

Nouveau

BANQUE ET ASSURANCE

The background is a solid blue color. Overlaid on this are several white, wavy, brushstroke-like lines of varying lengths and directions, creating a sense of movement and fluidity. These lines are most prominent in the lower half of the image, with some extending upwards towards the text.

ASSURANCE

- La comptabilité des Courtiers
- La gestion des Contrats d'assurance
- L'actuariat: métier et principes de base
- Les incontournables de l'assurance et indicateurs de performance
- Les statistiques et l'actuariat appliqués aux risques en assurances

Nouveau
Nouveau
Nouveau
Nouveau

BANQUE

- Crédit – Management
- Fiscalité bancaire
- Gestion des risques dans les activités bancaires
- Gestion du contentieux
- La comptabilité bancaire
- La lutte contre le blanchiment de capitaux : réformes et lois en vigueur
- L'audit comptable des établissements de crédit
- Le cadre réglementaire international du secteur bancaire: Bale III
- Le contrôle interne des établissements de crédit
- Leasing: les principes clés
- Les circuits bancaires et moyens de paiement à l'international
- Pratique du droit du crédit au Maroc
- Réglementation bancaire et ratios
- Techniques bancaires

Nouveau

Nouveau

Nouveau

Nouveau

COMMUNICATION ET EXPRESSION

The background is a solid teal color. Overlaid on this are several white, wavy, brushstroke-like lines of varying lengths and curves, creating a sense of movement and fluidity. These lines are most prominent in the lower half of the image, with some extending upwards towards the text.

COMMUNICATION

- Communication de crise
- Convaincre son auditoire avec les storytelling Nouveau
- Développer des relations positives au travail Nouveau
- Développer une communication authentique et constructive Nouveau
- Ecouter activement pour mieux communiquer
- Entrer en contact avec aisance Nouveau
- Communication interne
- Evaluer l'efficacité de vos campagnes de communication
- Réussir votre plan de communication externe
- Communication sur le Web
- Community management Nouveau

EXPRESSION ÉCRITE ET ORALE

- Comment rédiger des articles pertinents Nouveau
- Comprendre et convaincre avec la PNL
- Les techniques d'expression écrite
- Les techniques d'expression orale Nouveau
- Les techniques d'écoute
- Prise de parole en public
- Rédiger des messages efficaces

FINANCE ET GESTION

An abstract graphic in a lighter shade of blue, depicting a hand holding a pen, positioned diagonally across the lower right portion of the page. The lines are fluid and organic, suggesting movement and the act of writing or signing.

AUDIT

- Auditer la fonction comptable
- La Révision des comptes
- L'audit financier
- L'audit opérationnel
- Mettre en place une structure d'audit interne

CONTRÔLE DE GESTION

- | | |
|---|---------|
| ■ Contrôleurs de gestion: développez vos compétences d'analyse | Nouveau |
| ■ Contrôleurs de gestion: perfectionnez la présentation de vos résultats et indicateurs | Nouveau |
| ■ Démarche et méthodes de mise en place du Balanced scorecard | Nouveau |
| ■ Le tableau de bord prospectif "Balanced scorecard" | Nouveau |
| ■ Le pilotage multidimensionnel de la performance : cadre conceptuel et méthodologie | Nouveau |
| ■ Les méthodes d'optimisation des ressources financières et humaines | |
| ■ Les outils d'optimisation de stock: méthode ABC | |
| ■ Tableaux de bord "Contrôle de gestion" | |

FINANCE

- | | |
|--|---------|
| ■ Analyse discriminante : méthode de scoring | Nouveau |
| ■ Business plan | |
| ■ Comptabilité budgétaire | |
| ■ Contrôle interne : caractéristiques et mise en œuvre | Nouveau |
| ■ Finance islamique : Fondement et principes clés | Nouveau |
| ■ Finance pour non financiers | |
| ■ Gestion budgétaire | |
| ■ Gestion de risque client et recouvrement | |
| ■ Gestion des immobilisations | Nouveau |
| ■ Le financement de l'entreprise | |
| ■ Les tableaux de bord financiers | |
| ■ Maîtrise des procédures comptables | |
| ■ Risque de taux d'intérêt | |
| ■ Techniques de recouvrement | |

FINANCE DE MARCHÉ

- Diagnostic financier : mise en œuvre
- **Due diligence : la gestion du patrimoine** Nouveau
- Evaluation des entreprises
- **Ingénierie Financière** Nouveau
- Investissements immobilier : les placements rentables Nouveau
- Le marché financier et sa réforme
- Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières - OPCVM
- Se perfectionner dans l'analyse financière

FINANCE D'ENTREPRISE

- **Arrêté des comptes en normes IFRS** Nouveau
- **Audit des comptes annuels en normes IFRS** Nouveau
- Bien gérer votre caisse
- Comptabilité analytique
- Comptabilité approfondie
- **Comptabilité fournisseurs** Nouveau
- Comptabilité générale
- **Consolidation des comptes** Nouveau
- **Etablir les états financiers en normes IFRS** Nouveau
- **Fast Close : clôture mensuelle** Nouveau
- Finance d'entreprise
- La clôture des comptes annuels
- **L'essentiel des normes IAS/IFRS** Nouveau
- Organisation de la fonction financière et comptable
- Pratique de la gestion de la trésorerie

FISCALITÉ

- Fiscalité IGR
- Fiscalité IS
- Fiscalité marocaine des entreprises
- Fiscalité TVA
- Les déclarations fiscales et sociales
- **Les dispositions fiscales de la loi de finances 2014** Nouveau
- Maîtrise des règles fiscales
- Risques fiscaux et contrôle fiscal

INFORMATIQUE ET SI

An abstract graphic in a lighter shade of blue, depicting a hand holding a pen, positioned diagonally across the lower half of the page. The hand is at the bottom left, and the pen points towards the top right.

INFORMATIQUE

- Comprendre et définir une stratégie de sécurité IP
- Formation Microsoft Outlook
- Informatique : Administration SQL server 2008 Nouveau
- MS Project: Gestion Multi-projets
- Photoshop (Illustrator, In Design, Sketchup...) Nouveau
- Project client : Expertise
- Project Client : Fondamentaux
- Réseaux informatique, concepts et mise en œuvre
- Sauvegarde et restauration de données
- Sensibilisation à la Sécurité Informatique
- Visio : Création et Présentation de diagrammes

MICROSOFT OFFICE

- Access : Conception d'une base de données
- Access : Développement d'une application Access
- Access : Utilisation de base de données existante
- Excel : fonctions avancées VBA
- Excel : Fondamentaux
- Excel : Gestion des données / Tableaux croisés dynamiques
- Excel : Listes & Graphiques
- Excel : Présenter ses données
- Excel : Prise en main
- PowerPoint : Enrichir et optimiser sa présentation
- PowerPoint : Fondamentaux
- Word : Gestion des documents longs
- Word : Le publipostage
- Word : Mise en page
- Word : Prise en Main
- Word : Utiliser des tableaux

SYSTÈMES D'INFORMATIONS

■ Architecture des Systèmes d'Information	Nouveau
■ Audit de la Sécurité Informatique	Nouveau
■ Audit des Systèmes d'Information	Nouveau
■ Choisir son progiciel ERP	Nouveau
■ Data Warehouse et BIG DATA : comment s'y prendre	Nouveau
■ Etude de faisabilité d'un projet SI	Nouveau
■ Gérer son projet ERP	Nouveau
■ Linux	Nouveau
■ Pilotage du système d'information	Nouveau
■ Réseaux, Cisco et sécurité	Nouveau
■ SQL Administration	Nouveau
■ Urbaniser son système d'information autour d'un ERP	Nouveau
■ Windows server 2008	Nouveau
■ Windows Vista et XP	Nouveau

LOGISTIQUE ET SUPPLY CHAIN

The background is a solid blue color. It features several white, wavy, brushstroke-like lines that sweep across the lower half of the image. A single, thin white diagonal line runs from the upper right towards the center of the image, passing behind the text.

ACHAT

- Achats et Marchés Publics
- Comment auditer avec efficience vos achats?
- Comment répondre efficacement à un appel d'offre ?
- Evaluation et sélection des fournisseurs
- Formation acheteurs : Pratiques et Outils
- Gestion des livraisons
- Gestion des magasins et techniques d'inventaires
- La Gestion des achats
- Les achats à l'internationale
- Les principales étapes d'un cycle achat
- Maîtriser vos achats dans le cadre de la norme ISO 9001 version 2008
- Notions de base en Supply Chain Management
- Rédiger vos cahiers des charges achats
- Supply Chain Management
- Tableaux de bord de la fonction Achat
- Techniques de négociation et de communication d'achats

GESTION DE STOCK

- Gestion des magasins et techniques d'inventaires
- Gestion des stocks de pièces de rechange
- Gestion du magasin et des stocks
- Les coûts liés à la gestion des stocks
- Les stocks et approvisionnements

LOGISTIQUE

- Audit Logistique
- Enjeux de la logistique
- La démarche logistique
- La distribution physique
- La fonction logistique
- La Gestion de la distribution
- La logistique globale
- Les coûts logistiques
- Logiciel transport TMS : fondamentaux
- Logistique et Gestion des flux matières
- Logistique et Transport
- Plate forme logistique
- Tableau de Bord Logistique

Nouveau
Nouveau

MAINTENANCE ET PRODUCTION

The background is a solid blue color. It features several white, wavy, brushstroke-like lines that sweep across the lower half of the image. A single, thin white diagonal line runs from the upper right towards the center, intersecting the main text.

MAINTENANCE

- Automates programmable industriels
- Choisir un matériel électrique dans un contexte industriel
- Electromécanique
- Étude des accouplements transmission de puissance mécanique
- Étude des engrenages et variations mécanique de vitesse
- Étude des montages et types de roulement
- Études des compresseurs
- Formation des responsables maintenance
- Gérer les chantiers de travaux neufs
- Gestion de la maintenance : Outils et techniques
- Grafcet niveau 1 et Grafcet niveau 2
- La mécanique des machines industrielles (cinématique, statique, dynamique)
- La méthode SMED
- La régulation automatique
- La résistance des matériaux
- Les systèmes automatisés
- Les techniques de maintenance préventive et curative
- Logique combinatoire et séquentielle
- Mécanique d'entretien
- Mise en place de la TPM "Total Productive Maintenance"
- Mise en place d'une GMAO (Gestion de la maintenance assistée par ordinateur)
- Pneumatique et hydraulique
- Pratique de l'AMDEC

PRODUCTION

- Cycle production
- Évaluation et maîtrise des incertitudes de mesure
- Formation des responsables production
- Gestion d'une chaîne de fabrication
- Introduction à la gestion de la production
- La conception mécanique
- La gestion de la production : Principes et techniques
- La métrologie pratique des masses
- La métrologie pratique des températures
- Le dessin industriel
- Le juste-à-temps
- Lean management et lean manufacturing
- Les procédés de fabrication mécanique
- Ordonnancement, planification et lancement de production

TECHNIQUE

- Alignement machines roulantes
- Cariste développez votre compétence
- Connaissance de nouveaux produits et techniques en électricité
- Connaissance de nouveaux produits et techniques en plomberie
- Les bonnes techniques d'évacuation
- les fondamentaux de l'échafaudage
- Métier d'électricité lié à la climatisation

Nouveau
Nouveau
Nouveau
Nouveau
Nouveau
Nouveau
Nouveau



MANAGEMENT, EFFICACITE PERSONNELLE

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Anticiper et résoudre les conflits
- Développer son intelligence émotionnelle
- Diversité culturelle "Spécial expatriés" Nouveau
- La gestion du stress
- La gestion efficace du temps
- Le Manager Coach
- Prendre ses nouvelles fonctions de responsable hiérarchique Nouveau
- Prise de décision
- Think Positive Nouveau
- Valoriser son image Nouveau

PRATIQUES DU MANAGER

- Analyse du risque en management
- Analyse transactionnelle
- Animer des réunions
- Déléguer efficacement
- Développer la culture managériale Nouveau
- Développer le potentiel créatif de son équipe
- Développer son leadership
- Diagnostic des organisations
- Gestion d'équipe - Niveau agent de maîtrise
- Gestion d'équipe - Niveau encadrement
- La Conduite du Changement pour manager
- La Gestion du Projet
- Management par objectifs
- Management stratégique
- Motivation d'équipe Nouveau
- Tableau de bord du manager
- Team building : Construire une équipe soudée

MARKETING ET ACTIONS COMMERCIALES

The background is a solid teal color. Overlaid on this are several white, stylized, wavy lines that resemble liquid or smoke. A prominent line starts from the bottom right and curves upwards towards the top right corner. Other smaller, more horizontal wavy lines are scattered in the lower-left and middle-left areas.

EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Vendeurs : développer votre efficacité au téléphone
- Développez la satisfaction client au quotidien
- Formation de base des commerciaux
- Gestion du portefeuille client
- Gestion efficace du temps d'un commercial
- Mesurer la satisfaction client
- Perfectionnement des délégués médicaux à la démarche commerciale
- Rédiger un plan d'action
- Réussir vos présentations commerciales
- Sales Management and Business Development
- Traitement des objections et élaboration du plan d'argumentation

Nouveau

Nouveau

ETUDES ET VEILLE

- Comprendre et mettre en place le Benchmark
- Evaluer la rentabilité des projets marketing
- Le Marketing international
- Maîtriser les techniques d'étude du marché
- Mesurer la satisfaction client
- Mettre en place un système de veille
- Mettre en place une veille concurrentielle
- Optimiser les actions d'audit Marketing
- Veille stratégique et intelligence marketing

MANAGEMENT COMMERCIAL

- Animer, motiver et diriger une équipe de vente
- Assistante commerciale performante
- Coacher une équipe de télé-conseillers
- Coaching d'équipes commerciales
- Cycle sur le management d'équipes commerciales
- Elaborer votre stratégie commerciale
- Gestion de la valeur clients
- Manager une campagne d'appels sortants
- Réunions commerciales : maîtriser les techniques d'animation
- Réussir dans la fonction de directeur commercial
- Tableau de bord commercial

MARKETING OPÉRATIONNEL

- Comment constituer votre base prospects ?
- Comment réussir un mailing efficace ?
- Du plan d'actions marketing au plan d'actions commerciales
- Maîtriser le Marketing Direct
- Maîtriser le Marketing Opérationnel
- Mise en place d'un système d'information Marketing
- **Reconquérir les clients inactifs ou perdus : Mode d'emploi**

Nouveau

MARKETING STRATÉGIQUE

- **Booster vos ventes via les WEB**
- Comment réussir le lancement de votre produit ?
- Comment réussir vos promotions des ventes ?
- Construire le Plan d'actions Marketing
- Elaboration et mise en œuvre du tableau de bord Marketing
- **E-MARKETING**
- Franchising
- **Gérer votre e-image sur les réseaux sociaux**
- **Gestion des marques**
- Intelligence économique
- Le Marketing Bancaire
- Le marketing des PME
- **Les relations publiques: pierres angulaires de l'image de marque**
- Maîtriser le marketing stratégique
- Marketing des achats
- Marketing pour non marketeurs
- Marketing téléphonique
- **Organiser son SAV**
- Perfectionnement en Marketing
- Stratégie grand compte

Nouveau

Nouveau

Nouveau

Nouveau

Nouveau

Nouveau

Nouveau

NÉGOCIATION ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Comment traiter les réclamations clients ?
- Fondamentaux de la relation clients
- Gérer un client difficile
- **Gestion de la relation client interne et approche psychologique**
- La gestion des appels difficiles
- L'assistance clientèle
- L'émission d'appels en recouvrement de créances
- Les techniques de négociation et d'argumentation commerciale
- Négociation d'un contrat commercial

Nouveau

TECHNIQUES DE VENTE ET DE PROSPECTION

- Administration des ventes
- Analyse et prévision des ventes
- Comment défendre ses prix et augmenter ses marges Nouveau
- Cycle de formation sur les pignons de la vente
- La prospection téléphonique
- La vente par téléphone
- Les Techniques de négociation et d'argumentation
- Les techniques du Merchandising
- Optimisation de la gestion des territoires
- Réussir vos actions de prospection
- Savoir gérer un réseau de distribution
- Technico-commerciaux : les clés du métier
- Techniques de vente B to B
- Techniques de vente B to C
- Vendre à la grande distribution

Nouveau

Nouveau
Nouveau
Nouveau



**QUALITE,
ENVIRONNEMENT
ET SECURITE**

ENVIRONNEMENT

- | | |
|--|---------|
| ■ Auditeur interne | Nouveau |
| ■ Cycle responsable environnement | |
| ■ Maîtriser les exigences de la norme ISO 14001/2004 | |
| ■ Optimiser sa gestion de déchets, maîtriser les risques et réduire les coûts associés | Nouveau |

QUALITÉ

- | | |
|--|---------|
| ■ Animer la qualité au quotidien | Nouveau |
| ■ Appliquer la démarche des 5S | |
| ■ Approche processus : Cartographie, analyse et amélioration des processus | |
| ■ Arbre des causes | |
| ■ Assurance qualité dans les laboratoires | |
| ■ Audit interne selon la norme ISO 19011 | |
| ■ Cercles qualité | |
| ■ Comment mettre en place vos indicateurs et vos tableaux de bord qualité | |
| ■ Comprendre la norme HACCP | |
| ■ Concevoir, élaborer et maîtriser la documentation qualité | |
| ■ Contrôle statistique par échantillonnage | |
| ■ Définir et déployer votre politique et vos objectifs qualités | |
| ■ Démarche qualité : élaborer et mettre en place un SMQ | |
| ■ Établir et mettre en œuvre les processus d'amélioration | |
| ■ Formation d'auditeur ISO TS 16949 | |
| ■ Formation des Responsables Qualité | |
| ■ Gérer les coûts qualité dans votre entreprise | |
| ■ Groupe d'amélioration de la Qualité | |
| ■ Initiation aux concepts de la qualité | |
| ■ La dynamique d'un système intégré QSE | |
| ■ La gestion des compétences dans le cadre de la norme ISO 9001 version 2008 | |
| ■ La maîtrise des achats dans le cadre de la norme ISO 9001 version 2008 | |
| ■ La métrologie dans le cadre de la norme ISO 9001 version 2000 | |
| ■ La norme ISO 22000 version 2005 | |
| ■ Le programme préalable à la mise en place de l'HACCP | |
| ■ Les référentiels de l'assurance qualité dans l'agroalimentaire | |
| ■ Les référentiels d'excellence | |
| ■ Maîtrise Statistique des Procédés -MSP- | |
| ■ Maîtriser la norme ISO TS 16949 version 2009 | |
| ■ Maîtriser les exigences de la norme ISO 9001 version 2008 | |
| ■ Mesurer la satisfaction client | |
| ■ Méthode d'analyse de la valeur | |
| ■ Méthode d'analyse fonctionnelle | |
| ■ Méthodes de résolution de problèmes | |

- Mettre en place une démarche 6 sigmas
- Mettre en place une démarche HACCP
- Planifier et mettre en œuvre le contrôle qualité
- Pratique de l'AMDEC
- Pratiquer des plans d'expérience
- Responsabilité Sociétale des Entreprises RSE
- Sensibilisation à la norme ISO 9001 version 2008
- Sensibilisation au TQM
- Utiliser efficacement les outils qualité

Nouveau

SÉCURITÉ ET HYGIÈNE

- Audit HACCP et Hygiène
- Audit sécurité selon OHSAS 18001
- Formation des membres du comité hygiène et sécurité
- Formation des Responsables Sécurité
- Formation en secourisme SST
- La santé au travail
- Norme sociale SA 8000
- Nouvelles réglementations environnementales
- Produire en toute sécurité
- Référentiel OHSAS 18001/1999, relatif au management de la santé et la sécurité au travail
- Responsable Hygiène Sécurité Environnement
- Santé et sécurité au travail
- Sécurité au travail
- Sensibilisation à la sécurité incendie

Nouveau

Nouveau

RESSOURCES HUMAINES



GESTION DES COMPÉTENCES

■ Assistante ressources humaines	Nouveau
■ Audit des Ressources Humaines	
■ Clés de la GRH pour Managers	Nouveau
■ Comment élaborer vos fiches de fonction ?	
■ Comment évaluer l'efficacité de vos formations ?	
■ Communication interne	Nouveau
■ conduire les entretiens difficiles en RH	Nouveau
■ Conduite d'entretien d'évaluation	
■ Conduite du changement	Nouveau
■ Construire le référentiel des emplois	Nouveau
■ Construire un référentiel de compétence	
■ Contrôler et piloter la masse salariale	Nouveau
■ Cycle Ressources Humaines	
■ Elaborer votre politique ressources humaines	Nouveau
■ Evaluation des compétences	
■ Formation des formateurs	
■ Gérer et développer la mobilité interne	Nouveau
■ Gérer la relation avec les délégués du personnel	Nouveau
■ Gestion administrative et sociale des Ressources Humaines	
■ Ingénierie de formation	
■ La gestion des compétences	
■ La gestion des compétences dans le cadre de la norme ISO 9001 version 2008	
■ La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences	
■ L'audit social	
■ Les outils de pilotage de la fonction RH	Nouveau
■ Les techniques d'évaluation du personnel	
■ Management et gestion des Ressources Humaines	
■ Motivation d'équipe	Nouveau
■ Repérer et fidéliser les potentiels	Nouveau
■ Réussir l'intégration des nouveaux embauchés	Nouveau
■ Salariés: préparer et vivre sereinement l'entretien annuel	Nouveau
■ Système d'information GRH	
■ Tableaux de bord sociaux et bilan social	
■ Techniques d'entretien de recrutement	

PAIE

- | | |
|--|---------|
| ■ Gérer la paie en cas d'externalisation | Nouveau |
| ■ Gérer son système de rémunération | |
| ■ Les incontournables de la paie | Nouveau |
| ■ Responsable de la paie | Nouveau |
| ■ Solde de tous comptes : principes clés | Nouveau |

RECRUTEMENT

- | | |
|--|---------|
| ■ Recrutement des commerciaux | |
| ■ Recrutement web et ses nouvelles approches | Nouveau |
| ■ Ressources humaines et développement durable | Nouveau |
| ■ Techniques de recrutement | |
| ■ Techniques d'entretien de recrutement | |

SECRETARIAT ET ACCUEIL

A stylized graphic in a lighter shade of blue is positioned on the right side of the page. It features a profile of a person's head and shoulders, facing left. Overlaid on and around this profile is a large, bold number '5'. The graphic is composed of several overlapping, curved shapes that create a sense of movement and depth.

LE MÉTIER D'ASSISTANTE

- Assistante commerciale
- Cycle de Formation secrétaire
- L'anglais professionnel pour assistante
- Secrétaires : Devenez Assistantes de Direction

Nouveau

OUTILS INDISPENSABLES DE L'ASSISTANTE

- Gérer son stress efficacement à long terme
- Gérer votre relation et votre communication
- Les techniques d'accueil en face à face
- Les techniques d'accueil téléphonique
- Organisez et gérez votre temps de travail
- Organisez votre classement
- Secrétaires : Rédiger des courriers professionnels

Nouveau

CONTACTS & INFORMATIONS

An abstract, light blue graphic on a dark blue background. It depicts a hand holding a pen, with the pen tip pointing towards the top right corner. The hand and pen are rendered in a simplified, stylized manner, with the hand's fingers curved around the pen. The overall composition is clean and modern.

FORMATION PLURIDISCIPLINAIRE

Hind BENBOUHIA

Conseillère en formation Intra - Entreprises & Appels d'offres

Mail: h.benbouhia@licornegroup.ma GSM: 0679 79 80 90

Maria EL HARIT

Conseillère en formation Intra - Entreprises

Mail: m.elharit@licornegroup.ma - GSM: 0619 69 69 01

Imane ABDELFADEL

Responsable Formation Inter – Entreprises et Séminaires

Mail: i.abdelfadel@licornegroup.ma - GSM: 0660 243 297

Maria ANEBANE

Responsable Coordination et Planification

m.anebane@licornegroup.ma – Tél.: 0522 991 911

FORMATION EN LANGUES

Ouafae BERROHOU

Responsable Centre Berlitz Casablanca

Mail: o.berrohou@berlitz-maroc.com – GSM: 06619 69 68 72

FORMATION A DISTANCE

Youssef ABOU EL ANOUAR

Responsable Commercial d'e-doceo

Mail: y.abouelanouar@licornegroup.ma - GSM: 0614 227 825

Business is easy with us

CASABLANCA

7 Rue des papillons, Oasis

Tél : 0522 991 911

Fax : 0522 992 552

RABAT

6D Bd Al Araar, Hay Riyad

Tél : 0537 571 255

Fax : 0537 571 455

www.licorne.ma



/Licorne group



/Licorne group